

Revista Ciencia UNEMI

Vol. 14, N° 35, Enero-Abril 2021, pp. 81 - 91

ISSN 1390-4272 Impreso

ISSN 2528-7737 Electrónico

Regionalización de la cadena de valor: oportunidades y desafíos para América Latina en la nueva era del Sars-Cov-2.

Luis, Peñafiel-Chang¹

Resumen

Este artículo analiza como la evolución de la tecnología y el comercio mundial junto al inesperado acontecimiento del SARS-CoV-2 han acelerado la tendencia de la regionalización de la cadena de valor (RCV) ofreciendo oportunidades para que las economías de América Latina (AL) se desarrollen. En ese sentido se realizó un diagnóstico de la participación de AL en la RCV y se analizó un conjunto de índices sociales, económicos y políticos que brindan elementos a las economías para adaptarlas a las nuevas necesidades surgidas mediante el diseño de cambios estructurales. Los resultados muestran que los gobiernos que mejoran las condiciones de factores en materia de comercio internacional hacen más atractivo al país a inversiones extranjeras y nacionales, estas medidas son de carácter general y son relevantes para el progreso de la región.

Palabras clave: Cadenas de Valor, Globalización, Coronavirus, América Latina

Regionalization of the value chain: opportunities and challenges for Latin America in the new era of Sars-Cov-2.

Abstract

This article analyses how the evolution of technology and world trade together with the unexpected event of SARS-CoV-2 have accelerated the trend of value chain regionalisation (VC) offering opportunities for Latin American (LA) economies to develop. In this respect, a diagnosis was made of LA's participation in the VC and a set of social, economic and political indices was analysed, providing elements for the economies to adapt to the new needs that have arisen through the design of structural changes. The results show that governments that improve factor conditions in international trade make the country more attractive to foreign and domestic investment; these measures are of a general nature and are relevant to the region's progress.

Keywords: Value Chains, Globalization, Coronavirus, Latin America

Recibido: 1 de diciembre de 2020

Aceptado: 5 de enero de 2021

¹ Economista de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil-Ecuador; Doctorando en Economía en la Pontificia Universidad Católica Argentina; lueduardo1994@gmail.com; <https://orcid.org/0000-0002-5571-3978>

I. INTRODUCCIÓN

Los mercados internacionales han aprendido con el SARS-CoV-2 que dependemos de China. El problema con la dependencia es que basta que ocurra cualquier desastre natural (como una pandemia) para que todo el mundo se quede desabastecido de productos básicos como medicamentos, mascarillas o respiradores (Brooks, 2020).

Actualmente, las empresas deben tener en cuenta otros riesgos más allá de la pandemia, hablamos también de la política. Como se sabe, Trump inició una guerra comercial contra China, pero Trump no es el único que quiere dejar de hacer negocios con Pekín (Aldama, 2020). Y es que basta con que pase algo como el cierre de fábricas o la imposición de aranceles a los productos chinos para que la cadena de suministros de muchas industrias se vean afectadas, volviendo a la cadena de suministros muy frágil.

Lo que han intentado algunas compañías es compensar el cierre aumentando la producción de sus fábricas en países como Vietnam, Camboya, Bangladesh, Filipinas, Etiopía, entre otros. Por lo cual, las empresas han empezado abrir fábricas fuera de China, de tal manera se benefician del mercado chino, pero además intentan establecerse en otro sitio para protegerse de cualquier imprevisto.

No obstante, los cambios del coronavirus están abriendo la posibilidad de una nueva fase en el comercio mundial más expansiva. En consecuencia, este trabajo se enfoca en proponer elementos que ayuden al diseño de políticas donde América Latina pueda tomar mejores decisiones para potenciar su crecimiento.

Lo anterior requiere un conjunto de factores que se procuren poner a disposición de las empresas, para que estas lleven a cabo sus inversiones con una disminución atractivas de los riesgos, es decir, que las empresas puedan observar a América Latina como deseable para la expansión de sus comercios, puesto que esto llevará un posible impacto en los niveles de crecimiento regional dado que hay evidencia de una correlación positiva entre la inversión y el PIB per cápita en los países en vías de desarrollo (Perry, 2005; Elías, Fernández and Ferrari, 2006; Flores, 2006; Coremberg et al., 2007; Ghosh, 2007; Herranz, Barraza and Legato, 2009; Chávez Muñoz, 2010; Novales, 2011; Alcides, 2015; Suanes; Macarena;

Roca-Sagalés; Oriol, 2015; Escartin, Velasco and González-Abril, 2017; Mordecki and Ramírez, 2018; Mamingi and Martin, 2018; Armendáriz and Carrasco, 2019).

Diagnóstico de la evolución del comercio mundial

Existe un amplio consenso en que la intensa comunicación e interdependencia del comercio mundial entre los distintos países del mundo arrancó cuando Estados Unidos puso en marcha el plan Marshal. El objetivo era ayudar a la reconstrucción de aquellos países de Europa Occidental devastados por la segunda guerra mundial, el plan requirió de la eliminación a las barreras al comercio, aumento de la productividad y menor regulación a las empresas, entre otras. Ayudando a Europa a salir del agujero, Estados Unidos conseguiría un socio comercial de primera línea, y que tiene lugar hasta nuestros días.

De Asia vendría la segunda fase del comercio internacional en la década del 70 que, basados en los bajos salarios con largas jornadas de trabajo, la abundancia de mano de obra, la creación de las zonas francas y la carencia de derechos laborales resultaron atractivos para las empresas multinacionales y la inversión extranjera. Además, los gobiernos con fuerte proteccionismo y dominio de las industrias estratégicas, más el control de la modernización, dio lugar a Japón y los tigres asiáticos para que comenzaran a llenar el mercado mundial con sus productos. Y es que no solo han sido exportadores sino también importadores de productos de Estados Unidos y Europa.

Lo que se consideraría una tercera fase del comercio mundial es lo que hemos visto en los últimos años, ese giro hacia el comercio con China. El mismo empezaría a inicios de los años 80 cuando el partido político comunista tradicional chino fue transformándose a través de unas reformas económicas abriendo paso a la creación de zonas económicas especiales y a la privatización (BBC News, 2019).

Siendo la apertura de concesiones de licencias a los empresarios para desarrollar la libre empresa y la inversión extranjera en que China impulso su crecimiento económico mediante exportaciones de maquinaria y equipos a bajo costo. Al igual que en la fase anterior, los bajos salarios con largas jornadas

de trabajo y la mano de obra barata llevó a muchas empresas a optar por externalizar la producción a China.

Ahora estamos viendo como China se ha convertido en la fábrica del mundo y ha evolucionado a tal nivel que hoy hablamos del gran mercado del mundo (Caballero, 2019). Ya no se ve a China solo como un sitio para fabricar sino como un sitio para vender. En definitiva, estamos hablando de un verdadero mercado de 1.400 millones de personas que cada vez ganan más dinero, es decir, que cada vez tienen más yuanes para comprar productos.

En parte esto ha provocado que las empresas que fueron a China atraídas por su mano de obra barata, se vieran con el paso del tiempo en una encrucijada a consecuencia de la llegada de nuevas empresas, obligando a las compañías a tener que competir por los trabajadores en el mercado laboral, traduciendo este impacto en el crecimiento de los salarios. Han crecido hasta tal punto que desde hace ya varios años los niveles salariales de China equivalen o superan los de parte de Europa (Cotizalia, 2017).

Y claro, que china sea un mercado ya es por sí solo un incentivo para mantener las fábricas en china por mucho que suban los salarios de los trabajadores porque los costos de transporte también son elevados, si se tienen que mover toneladas de productos en barco a través de un viaje transoceánico de varias semanas.

Pero si todo lo que se produce en China, se puede vender en China, las empresas se ahorran costes logísticos, esto ha provocado que muchas fábricas permanezcan en territorio chino dado que la demanda en ese país ha crecido tanto, que ya sería viable montar una fábrica solo para vender productos en China.

De hecho, Apple cerró su última línea de producción en Estados Unidos en 2004, para entonces su mayor parte de ensamblaje de productos se había mudado a China. Sin embargo, en 2013 y 2019 ya habían vuelto a fabricar ordenadores en Texas porque con los salarios en alza, más el transporte desde China y la guerra comercial entre Washington y Pekín han hecho que la ventaja competitiva del país asiático frente a Estados Unidos sea mucho menor que hace unos años (Suárez, 2019). Y esto no significa que las empresas se hayan ido de China, lo

que ha pasado es que las empresas se quedan porque ahora China es su mercado. Es decir, el objetivo ya no es producir bienes en China para exportarlos, sino también para venderlos.

En eso estábamos cuando llegó el acontecimiento que cambió todo, el “Coronavirus”. De un momento a otro se ralentizó la economía, se cerraron empresas y se vio afectado las cadenas globales de valor (CGV) de varias industrias. Este riesgo ha hecho más visible que depender de China genera un montón de problemas volviendo a la cadena global de suministros muy frágil (Olivera, 2020).

Todo esto nos lleva a preguntarnos ¿cuál es la siguiente fase del comercio internacional? La respuesta podríamos encontrarla en la tendencia de la movilidad de inversiones de las empresas en su mayoría estadounidenses y otras tantas chinas, que han empezado a trasladar su producción a otros países para protegerse de cualquier imprevisto (Morales, 2020).

Rol de la tecnología y la mano de obra en la nueva fase del comercio mundial

En los últimos 25 años la tecnología ha evolucionado notablemente, es decir, cada vez las máquinas son mejores y tienen más funciones de forma automática (SGI, 2020). Todo esto va a suponer un cambio revolucionario para algunas industrias. La automatización, la inteligencia artificial, la nano tecnología, el 5G, la impresión en 3D y la fabricación aditiva, entre otras tecnologías transformarán la fabricación intensiva en mano de obra, en fabricación intensiva de capital (Navarro, 2018). Es decir, que cada vez va a hacer más interesante para las empresas tener una fábrica moderna con maquinaria de última generación antes que una fábrica anticuada con muchos trabajadores.

Dicho de otra forma, el factor salario ya no será tan importante para decidir donde situar una fábrica. Todo esto supondría que las empresas les interesarían montar varias fábricas a nivel regional, ahorrándose gastos logísticos y si la mano de obra es más cara la suplen con automatización (Arbache, 2020).

Ya no interesaría tanto tener mano de obra barata como tener a disposición buenas infraestructuras, buenos proveedores, energía barata y trabajadores bien formados para manejar la maquinaria. Estamos hacia una tendencia que ya se estaba dando en los

últimos años, la llamada regionalización de la cadena de valor (RCV) que según los datos proporcionados por la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que se produce en la “Fábrica de Asia” (las grandes economías de Asia Pacífico) se venden en Asia, lo que se produce en la “Fábrica del Norte” (los tres gigantes del T-MEC) se vende en Norteamérica y lo que se produce en la “Fábrica Europea” (la Unión Europea y el reino Unido) se queda en Europa (OMC, 2020).

II. ANÁLISIS

Las empresas nunca antes habían enfrentado todos los desafíos como los de hoy en día. Desde las economías desarrolladas hasta las economías emergentes como también las empresas y el comercio son cada vez más sensibles a la incertidumbre. Según el informe global de riesgos (Marsh & McLennan and Zurich Insurance Group, 2020) son las tensiones geopolíticas, las preocupaciones económicas, la deficiencia en la respuesta climática, el impacto de la pérdida de biodiversidad, el déficit de gobernanza tecnológica y los sistemas de salud bajo nuevas presiones, representan los riesgos globales más urgentes en la actualidad.

Por tal motivo, el comercio mundial se ve cada vez más afectado por la incertidumbre, y sin lugar a dudas la causa actual más grande es la llegada del SARS - CoV - 2 y la subsecuente crisis económica que impacta de manera diferenciada a cada región, es más las regiones que recibieron el shock económico de peor manera son el Este de África, Medio Oriente y América Latina. Sin embargo, las zonas que han presentado los mejores niveles de comercio intrarregional y (CRV) más saludables han podido enfrentar mejor la caída del nivel de actividad mundial.

En ese sentido y pensando en el futuro escenario del comercio mundial se analizará la participación de América Latina en la regionalización de la cadena de valor junto a un conjunto de índices sociales, económicos y políticos que brinden elementos que ayuden a diseñar cambios estructurales que requieren las economías para prepararlas a las nuevas necesidades surgidas, donde los riesgos políticos y la aparición de gérmenes infecciones en una parte del mundo o sector se extienden a otras regiones, causando daños inesperados.

América Latina y su participación en el comercio mundial.

Se puso de manifiesto con la aparición de la pandemia la falta de regionalización para América Latina, es decir, la histórica dependencia de materias primas y la escasa complementariedad entre las economías de la región hicieron que los niveles de comercio intrarregional se mantuvieran por debajo del 20%, mientras que 50% hasta un 60% son los niveles de intercambio para las regiones de Asia, Europa y América del norte (EA, 2020).

En términos generales, América Latina respecto a otras regiones emergentes tiene un grado de apertura al comercio internacional menor y además una elevada heterogeneidad entre países, por un lado, algunas economías son más abiertas como Chile, Perú o México que alcanzan tasas entre el 50% al 80% de apertura comercial respecto del PIB y otras más cerradas como Argentina, Brasil o Colombia con tasas entre el 30% al 40% (ver figura 1). Además, en su conjunto la suma de sus exportaciones de bienes supone un 45% del PIB con un alto de grado de vinculación con China y Estados Unidos (ver figura 2).



Figura 1. Apertura Comercial de América Latina.

Notas: El eje horizontal contiene países: ARG (Argentina), BRA (Brasil), CHL (Chile), COL (Colombia), MEX (México), PER (Perú), AL (Agregado de Arg, Bra, Chl, Col, Méx y Per), EE (Europa del Este: UE-13), ASEAN (Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático). Y el eje vertical representan las importaciones más las exportaciones (% del PIB). Fuente: (Banco de España, 2020).

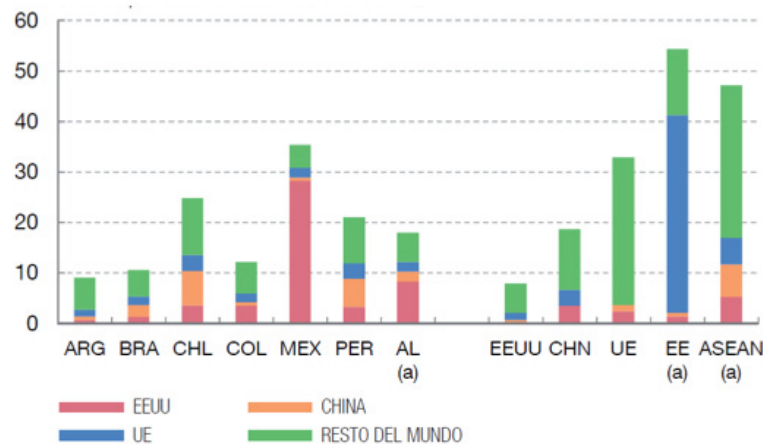


Figura 2. Destino de las exportaciones de bienes de América Latina

Notas: El eje horizontal contiene países: ARG (Argentina), BRA (Brasil), CHL (Chile), COL (Colombia), MEX (México), PER (Perú), (a)AL (Agregado de Arg, Bra, Chl, Col, Méx y Per), EEUU (Estados Unidos), CHN (China), UE (Unión Europea), (a)EE (Europa del Este: UE-13), (a)ASEAN (Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático). Y el eje vertical representa el % de exportaciones de bienes sobre el PIB. Fuente: (Banco de España, 2020)

Por otro lado, los confinamientos adoptados como medidas para frenar la pandemia han ocasionado una caída en la demanda y precio de las materias primas, siendo un problema para América Latina por su predominancia del sector exportador (ver figura

3). A todo esto, se suma las notables disrupciones en las cadenas globales de valor (CGV) afectando negativamente en mayor medida a México y Chile por su fuerte vínculo con las industrias estadounidenses y chinas respectivamente (ver figura 4).

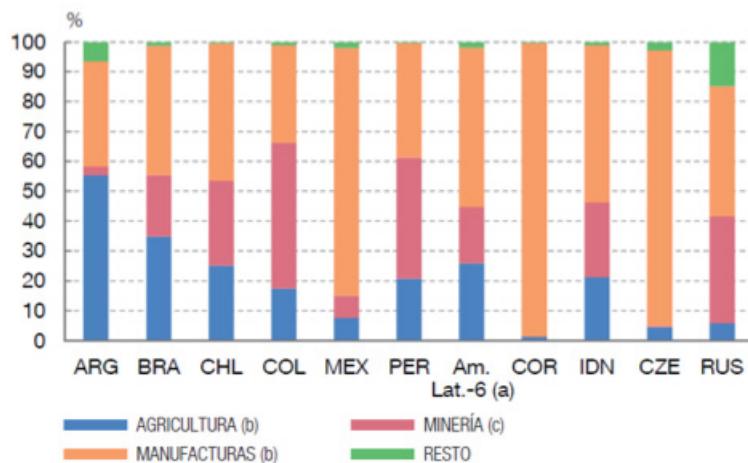


Figura 3. Composición de las exportaciones por tipo de producto de América Latina
 Notas: El eje horizontal contiene países: ARG (Argentina), BRA (Brasil), CHL (Chile), COL (Colombia), MEX (México), PER (Perú), (Lat-6) Am (Agregado de Arg, Bra, Chl, Col, Méx y Per), COR (Corea del Sur), IDN (Indonesia), CZE (República Checa), RUS (Rusia). Y el eje vertical representa la tasa de las exportaciones por tipo de producto. Fuente: (Banco de España, 2020).

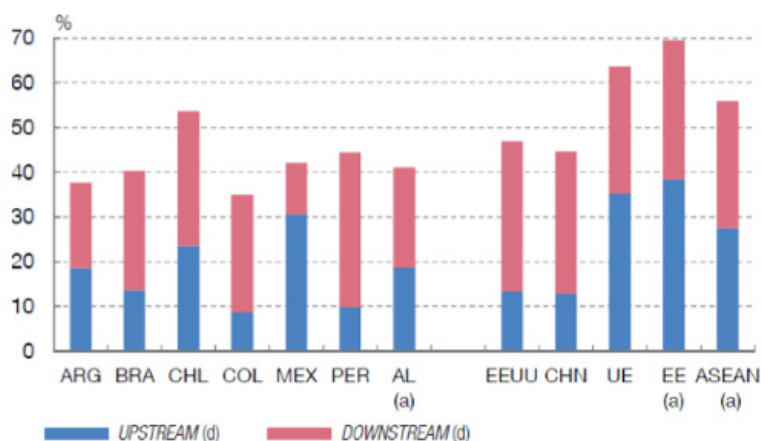


Figura 4. América Latina y su participación en las cadenas globales de valor
 Notas: El eje horizontal contiene países: ARG (Argentina), BRA (Brasil), CHL (Chile), COL (Colombia), MEX (México), PER (Perú), (a)AL (Agregado de Arg, Bra, Chl, Col, Méx y Per), EEUU (Estados Unidos), CHN (China), UE (Unión Europea), (a)EE (Europa del Este: UE-13), (a)ASEAN . Y el eje vertical representa la tasa de participación en las cadenas globales de valor. (d)Upstream hace referencia a la proporción de las exportaciones utilizadas como input por industrias en otros países que producen bienes o servicios con el objetivo de exportar a países terceros y (d) Downstream hace referencia a la proporción de las exportaciones conformadas por el valor añadido de bienes y servicios extranjeros que se usan como input para producir bienes y servicios para la exportación. Fuente: (Banco de España, 2020).

No obstante, pese a que las economías latinoamericanas han sido activas en cuanto se refiere a acuerdos comerciales dentro y fuera de la región firmando noventa y siete acuerdos en los últimos veinte años (ver figura 5), el crecimiento del comercio

y la capacidad de integración latinoamericana en las (CGV y CRV) se ven limitados por la diversa fragmentación regulatoria de acuerdos comerciales existentes en lo referente a los estándares laborales, reglas de origen, entre otros.

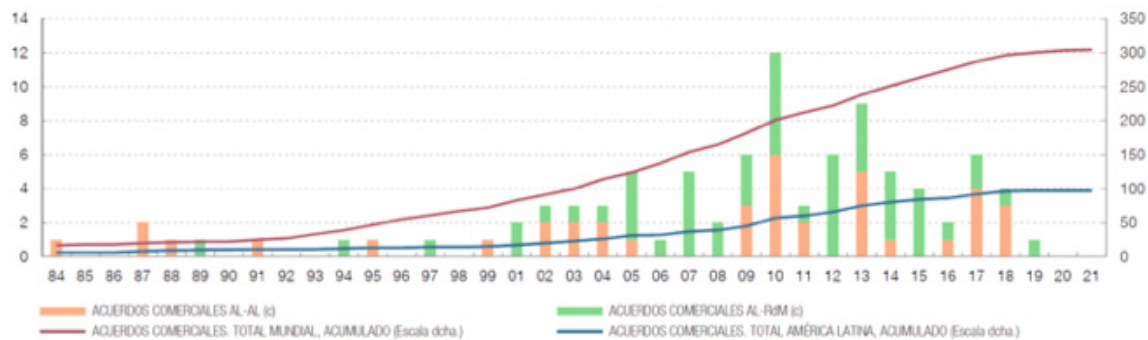


Figura 5. Tipo y número de acuerdos comerciales de América Latina

Notas: El eje horizontal representa los años y el eje vertical el número de acuerdos. AL-AL (c) son los acuerdos entre países de América Latina. AL-Rdm son los acuerdos donde al menos un país miembro es de América Latina y al menos otro no lo es. Fuente: (Banco de España, 2020).

Condiciones de América Latina. Diseño de políticas estratégicas para la región.

Es todo un desafío pensar en (CRV) para América Latina, no solo por la fragmentada red de acuerdos comerciales preferenciales, bilaterales y multilaterales intrarregionales que ha querido ser resuelta en parte por organismos como el Mercado común del Sur, Asociación latinoamericana de integración, Comunidad Andina, entre otros, sino también por la falta de disposición de buenas condiciones estructurales y políticas. Es decir, condiciones que incentiven las inversiones de empresas en general que procuran conseguir la

eficiencia en la producción de bienes y servicios.

Según (Giglo, 2007) el marco de condiciones que influye en los procesos de evaluación en el momento de seleccionar la ubicación geográfica no son solo factores cuantitativos como las exenciones o rebajas tributarias, sino también otros más de tipo cualitativos que siguen las empresas para sus nuevas inversiones, tales como: i) facilidad para hacer negocios; ii) un ambiente político y social estable; iii) calidad y confiabilidad de la infraestructura; iv) profesionales técnicos; v) facilidad para contratar ejecutivos; vi) bajos niveles de corrupción; vi) baja criminalidad; entre otros (ver tabla 1).

Tabla 1. Factores críticos de decisión.

Autor	Factores	Porcentaje citado como "muy importante"
(Giglo, 2007)	Acceso a consumidores	77
	Ambiente político y social estable	64
	Facilidad para hacer negocios	54
	Calidad y confiabilidad de la infraestructura y servicios básicos	50
	Habilidad para contratar profesionales técnicos	39
	Habilidad para contratar ejecutivos	38
	Nivel de corrupción	36
	Costos Laborales	33
	Seguridad y criminalidad	33
	Habilidad para contratar personal calificado	32
	Impuestos nacionales	29
	Costos de los servicios básicos	28
	Caminos	26
	Acceso a materias primas	24

Disponibilidad, calidad de universidades y formación técnica	24
Disponibilidad de terrenos con servicios habilitados	24
Impuestos locales	24
Acceso a proveedores	23
Relaciones laborales y sindicatos	23
Servicio de transporte aéreo	23

Notas: Los factores críticos de selección fueron hechos en base a una encuesta a empresas transnacionales.

Fuente: Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4572/1/S0700049_es.pdf

De manera que, los factores estructurales son el punto de partida para diseñar políticas que hagan atractiva a la región en las nuevas tendencias del comercio mundial. Por el momento, América Latina dispone de una brecha que en lo posible debe ser aminorada respecto a China, Estados Unidos e Irlanda (ver tabla 2), con el propósito de lograr convertirse en una oferta atractiva para las (CGV y CRV) y de tal manera diferenciarse de las demás regiones del mundo.

Tabla 2. Índices sociales, económicos y políticos de América Latina.

País	IDL	IPC	IRP	IC	DB	ICH	IDPI
Argentina	2,77	45	51,4	62,26	126	0,61	5,08
Bolivia	2,15	31	48,6	56,13	150	n/a	3,93
Brasil	2,93	35	56	68,31	124	0,56	5,56
Chile	3,21	67	70,5	49,6	59	0,67	6,88
Colombia	2,67	37	58,5	54,94	67	0,59	5,55
Costa Rica	2,49	56	59,2	55,59	74	0,62	6,48
Ecuador	2,72	38	51,1	52,66	129	0,6	4,8
El Salvador	2,25	34	49,1	67,84	91	0,5	4,7
Guatemala	2,2	26	48,4	58,59	96	0,46	5,01
Honduras	2,47	26	45,8	76,65	133	0,49	4,83
México	2,85	29	57,6	57,31	60	0,61	5,22
Panamá	3,13	36	62,8	46,2	86	0,53	5,68
Paraguay	2,55	28	51,1	49,6	125	0,53	4,56
Perú	2,28	36	59,5	65,65	76	0,59	5,13
Uruguay	2,43	71	62,7	53,02	101	0,6	6,32
China	3,75	41	69,1	31,18	31	0,67	6,03
Estados Unidos	4,05	69	78,3	47,7	6	0,76	8,2
Irlanda	3,29	74	78,8	45,68	24	0,81	7,61

Notas: Índice de desempeño logístico (IDL): mide la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte (1 = baja a 5 = alta); Índice de percepción de corrupción (IPC): corrupción que perciben los expertos y los ejecutivos de empresas del sector público de un país. (0 = alta corrupción a 100 = Baja corrupción); Índice de riesgo político (IRP): 49 = inestable a 100 = estable; Índice de criminalidad (IC): medida que permite determinar qué tan seguro es un país (15 = menor criminalidad a 73 = mayor criminalidad); Doing Bussines (DB): se refiere a las regulaciones que afectan 12 áreas del ciclo de vida de una empresa (1 = mayor facilidad para hacer negocio a 190 = menores facilidades para hacer negocios); Índice de capital humano (ICH): cuantifica la participación de la salud y la educación a la productividad además de los niveles de ingresos de la próxima generación (0 = más bajos a 1 = más alto); Índices de derecho de propiedad internacional (IDPI): califica a las instituciones que respetan los derechos de propiedad física y los derechos de propiedad intelectual (0 = peor puntaje a 10 = mejor puntaje).

III. CONCLUSIONES

El presente artículo se centralizó en el protagonismo que tiene la cadena regional de valor (CRV) para el desarrollo de América Latina (AL), para lo cual, primeramente, se analizaron las tendencias del comercio internacional, el rol de la tecnología y del trabajo. Seguidamente se analizó la participación de AL en la CRV y CGV, junto a un conjunto de índices sociales, económicos y políticos. Ambas secciones fueron oportunamente revisadas dando como resultado una demostración juiciosa para referir que la conjetura del documento se cumple.

El razonamiento de este trabajo resulta interesante en cuanto se evidencian dos hechos estilizados para que América Latina logre tener una participación de la cadena regional de valor más efectiva. Por una parte, la fragmentación regulatoria de los acuerdos existentes impide mejorar y ampliar la articulación del grado de integración comercial, no solo dentro de la región sino también fuera de ella. Por otro, mejorar los pésimos índices de condiciones económicos, sociales y políticos tales como un marco institucional eficiente y transparente asimismo recursos humanos calificados y también un ambiente agradable a los negocios abierto al comercio internacional que brinden un entorno propicio y atractivo para que las inversiones que requiere la CRV prosperen.

En síntesis, la tendencia del comercio internacional es avanzar hacia escenarios cada vez más inciertos, por lo cual por evidente que parezca, los gobiernos deben esforzarse en generar las condiciones necesarias de factores que hacen atractiva a la región para que las CRV se desarrollen.

IV. REFERENCIAS

- Alcides, P. (2015) 'Uso de Variables de actividad económica en la estimación del PIB Per Cápita Microterritorial', *Cuadernos de Economía*, 34, pp. 349–376. doi: 10.15446/cuad.econ.v34n65.45936. Este.
- Aldama, Z. (2020) *2.200 millones para que las empresas Japonesas dejen China*, *El correo*. Available at: <https://www.elcorreo.com/economia/empresas/2200-millones-para-empresas-japonesas-vuelvan-de-china-20200413211732-ntcr.html>.
- Arbache, J. (2020) *Pandemia y cadenas de valor globales*, *Banco de Desarrollo de América Latina*. Available at: <https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2020/06/pandemia-y-cadenas-de-valor-globales/>.
- Armendáriz, E. and Carrasco, H. (2019) 'El gasto en inversión pública de América Latina. Cuánto, quién y en qué', *Banco Interamericano de Desarrollo*. Available at: <https://publications.iadb.org/es/el-gasto-en-inversion-publica-de-america-latina-cuanto-quien-y-en-que>.
- Banco de España (2020) 'Informe de economía latinoamericana. Primer semestre de 2020', *Artículos Analíticos. Boletín Económico*. España, (2/2020), pp. 1–32.
- BBC News, M. (2019) *70 años del triunfo del comunismo: cómo China pasó de ser un país pobre y rural a una superpotencia mundial*, *BBC News Mundo*. Available at: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-46611462>.
- Brooks, D. (2020) *Coronavirus | Cuánto depende el mundo de los medicamentos que produce China y que riesgos implica en la actual pandemia*, *BBC News Mundo*. Available at: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-52566973>.
- Caballero, D. (2019) *China, la fábrica del mundo que factura 78.852 al segundo*, *ABC Economía*. Available at: https://www.abc.es/economia/abci-made-china-gigante-asiatico-tomando-mundo-201912230138_noticia.html?ref=https:%2F%2Fwww.google.com%2F.
- Chávez Muñoz, N. M. (2010) 'Renta per cápita como medida de desarrollo económico en latinoamérica', *Equidad y Desarrollo*, (14), pp. 37–48. doi: 10.19052/ed.199.
- Coremberg, A. et al. (2007) *Macroeconomía del desarrollo: Patrones de la inversión y el ahorro en la Argentina*.
- Cotizalia, L. (2017) *El salario en la industria china ya está como en Portugal o Grecia y superan a*

- México, *El Confidencial*. Available at: https://www.elconfidencial.com/economia/2017-02-27/los-salarios-en-china-ya-estan-como-en-grecia-portugal-y-superan-a-mexico_1339316/.
- EA (2020) *Las cadenas regionales de valor y América Latina, Embajada Abierta*. Available at: <https://www.embajadaabierta.org/post/las-cadenas-regionales-de-valor-y-america-latina>.
- Elías, S., Fernández, R. and Ferrari, A. (2006) 'Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico: Un análisis empírico', *Universidad Nacional del Sur*, p. 25. Available at: https://aaep.org.ar/anales/workso6/Elias_Fernandez_Ferrari.pdf.
- Escartin, E., Velasco, F. and González-Abril, L. (2017) 'La tasa de variación del PIB en un modelo simple de determinación de la renta', *Revista de Metodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 23(1), pp. 210–222.
- Flores, G. (2006) 'La salud como factor de crecimiento económico', *Posgrado y Sociedad*, 6.
- Ghosh, J. (2007) 'Macroeconomía y políticas de crecimiento', *Centro de Estudios Económicos y Planificación Facultad de Ciencias Sociales Universidad Jawaharlal Nehru*, p. 46.
- Giglio, N. (2007) *Políticas efectivas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, CEPAL - Serie Estudios y Perspectivas*. Available at: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4572/S0700049_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Herranz, A. Á., Barraza, S. and Legato, A. (2009) 'Inversión extranjera directa y crecimiento económico en Latinoamérica', *Informacion Tecnológica*, 20(6), pp. 115–124. doi: 10.1612/inf.tecnol.4116it.08.
- Mamingi, N. and Martin, K. (2018) 'La inversión extranjera directa y el crecimiento en los países en desarrollo: El caso de los países de la Organización de Estados del Caribe Oriental', *Cepal Review*, 2018(124), pp. 85–106. doi: 10.18356/cdf8aa9b-es.
- Marsh & McLennan and Zurich Insurance Group (2020) *The Global Risks Report 2020*. Available at: <https://www.marsh.com/mx/insights/research/global-risks-report-2020.html#:~:text=El Informe Global de Riesgos,y en la próxima década>.
- Morales, L. (2020) *Empresas estadounidenses quieren irse de China*. *Diario de las Américas*. Available at: <https://www.diariolasamericas.com/eeuu/empresas-estadounidenses-quieren-irse-china-n4200166>.
- Mordecki, G. and Ramírez, L. (2018) '¿Qué es lo primero: el crecimiento del PIB o la inversión? El caso de una economía pequeña y abierta', *Trimestre Económico*, LXXXV(1), pp. 115–136.
- Navarro, M. (2018) *Inteligencia artificial, industria y empleo, MKM*. Available at: <https://revistabyte.es/tema-de-portada-byte-ti/inteligencia-artificial-y-empleo/>.
- Novales, A. (2011) 'Real Academia de Ciencias Morales y Políticas', *Económico, Crecimiento Pobreza, Desigualdad Y Académico, Intervención*, pp. 1–16.
- Olivera, X. (2020) *El papel de la cadena de suministro global de China puede disminuir; Los directores financieros que examinan la cadena de suministro futura; Aavenir recauda \$ 2 millones*, *Azul Partners*. Available at: <https://spendmatters.com/mx-latam/el-papel-de-la-cadena-de-suministro-global-de-china-puede-disminuir-los-directores-financieros-que-examinan-la-cadena-de-suministro-futura-aavenir-recauda-2-millones/>.
- OMC (2020) *Desplome del comercio ante la pandemia de COVID-19, que está perturbando la economía mundial, Organización Mundial del Comercio*. Available at: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr855_s.htm#:~:text=El comercio mundial de mercancías,la pandemia de COVID-19.&text=El volumen del comercio de,la ralentización del crecimiento económico.
- Perry, G. (2005) *Crecimiento en America Latina. En busca del tiempo perdido*. Banco Mund. Bogotá.

- SGI (2020) ‘La regionalización de las cadenas de valor de bienes y servicios. “ Más Iberoamérica : retos y oportunidades en la Región y en terceros mercados ”’, in. Available at: <https://www.segib.org/wp-content/uploads/Nota-informativa.-La-regionalizacio--n-de-las-cadenas-de-valor-de-bienes-y-servicios.-Ma--s-Iberoame--rica-retos-y-oportunidades-en-la-Regio--n-y-en-terceros-mercados.-21.07.20.pdf>.
- Suanes; Macarena; Roca-Sagalés; Oriol (2015) ‘Crecimiento Económico Y Desigualdad En América Latina *’, *El Trimestre Económico*, Vol. LXXXI, pp. 675–706.
- Suárez, J. (2019) *Trump muestra con orgullo la nueva fábrica de Apple en texas*, *Comercio*. Available at: <https://comercio.live/2019/11/20/trump-muestra-con-orgullo-la-nueva-fabrica-de-apple-en-texas/>.